Photos : Hery Laza

Organisée par l'Association Française des Fundraisers

7e conférence de collecte de fonds pour le secteur confessionnel

3 novembre 2015

Mutuelle Saint-Christophe
277 rue Saint-Jacques
75 005 Paris



PROGRAMME DE FORMATION

#AFFconfessionnel2015



EDITO

Chers amis fundraisers,

Ce 3 novembre, pour la 7ème année consécutive, l'Association Française des Fundraisers vous propose une journée de formation qui vous est spécifiquement dédiée, à vous qui travaillez dans le secteur confessionnel.

C'est un moment important pour nous tous, qui évoluons dans ce secteur peu ordinaire de **la collecte de fonds** et du **développement des ressources.** Une occasion unique de se mettre en prise directe avec la réalité, prendre de la hauteur, faire le plein de méthodologies et de bonnes idées, développer son réseau, ...

Au centre de cette édition, une mutation de nos activités que nous ne savons pas toujours aborder : **le digital.**
Nous aborderons également les enjeux auxquels font face vos organisations, tels que **la recherche de nouveaux donateurs** (legs, grands donateurs, marketing direct), leur **fidélisation** et leur **mobilisation.**
Nous avons à cœur de vous proposer des solutions techniques et stratégiques adaptées à votre échelle, à vos valeurs, à vos moyens et à votre secteur.

Il y en a pour tous les niveaux, de débutant à expert, et quelles que soient votre ancienneté et la taille de votre structure !

Cette journée, rythmée par 4 *master classes*, 8 ateliers, 2 speedfundatings et 1 table-ronde, vous permettra de **rencontrer d'autres praticiens** de la collecte, **afin d'échanger vos bonnes pratiques, de confronter vos expériences et de mettre en commun vos idées et outils.**

Toute l'équipe de l'Association Française des Fundraisers se réjouit de vous retrouver ou de vous rencontrer au cours de cette conférence, et vous souhaite une journée riche en échanges et en partage !



Yaële Aferiat,
Directrice de l'AFF

Les chiffres clés de la conférence

7ème édition
12 sessions enrichies et renouvelées
25 intervenants experts et praticiens du fundraising
Plus de 100 professionnels de la collecte de fonds attendus

PROGRAMME : MODE D'EMPLOI

Une conférence pour monter en compétences...

Les master classes (3h)

Dans des conditions de travail privilégiées, une *master class* permet d'approfondir un sujet en alliant restitution de concepts méthodologiques et travaux pratiques.

Les ateliers (1h)

Des professionnels de la collecte présentent un aspect du fundraising et donnent aux participants les notions nécessaires à la bonne appréhension du sujet traité. Format classique de la conférence, certains ateliers seront doublés (deux horaires au choix).

Les tables-rondes (1h)

Moment de prise de hauteur, la table-ronde confronte les avis de plusieurs intervenants sur un sujet fondamental pour nos métiers. Le débat est modéré par un animateur en charge de recentrer les échanges.

Et échanger !

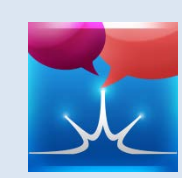
Les *speedfundatings* (1h)

Retrouvez des experts du fundraising pour poser vos questions lors d'un moment de rencontre et d'apprentissage par l'échange par petits groupes de 4 personnes.
Les *speedfundatings* se dérouleront pendant les pauses-déjeuners (repas fourni). **Inscription préalable sur place**, pendant la pause de 11h15.

Les pauses-café

Au cœur de nos métiers et de nos carrières professionnelles, savoir cultiver son réseau est essentiel. C'est pourquoi l'AFF a décidé de vous faire vivre un autre brin de son ADN : le networking ! Profitez des pauses-café spécialement prévues pour vous retrouver entre professionnels du secteur et échanger.

Une application pour favoriser le networking :
ConnexMe





Pourquoi une application dédiée au networking ?

Pour **interagir** lors de la conférence : entrez en contact avec d'autres participants et organisez vos rendez-vous pour **optimiser** cette journée. C'est aussi un outil pour accroître l'interactivité durant les ateliers et les plénières : vous y retrouvez les présentations des intervenants et pouvez les commenter en direct !

Comment ça marche ?

1. **Installez l'application Evenium ConnexMe** : à partir de votre smartphone, de votre tablette ou de votre ordinateur, rendez-vous sur votre plateforme de téléchargement d'applications (AppStore ou PlayStore) ou sur http://evenium.me (ordinateurs et Windows Phone).

2. **Un email de l'AFF via Evenium ConnexMe** vous informant de la création de votre compte vous sera adressé : à vous de renseigner votre mot de passe de connexion et de remplir votre profil.

3. **Connectez vos réseaux sociaux** afin d'identifier vos amis présents et échangez en direct avec eux ! L'équipe de l'AFF sera à votre disposition pour vous offrir le soutien vous permettant d'optimiser l'utilisation de cette application.

LES ESSENTIELS POUR PROFITER DE LA CONFERENCE

Découpage de la journée

8h30 - 9h	Accueil des participants
9h - 9h30	Introduction Xavier Delattre, Président de l'AFF
9h45 - 13h *11h15*	**4 master classes** au choix *Pause café*
13h15-14h30	**Pause-déjeuner** sur place OU ***Speedfundating*** *Inscription préalable sur place à 11h15* *Repas fourni*
14h30-15h30	**4 ateliers** au choix
15h30	*Pause café*
15h45-16h45	**4 ateliers** au choix
17h - 18h	Table-ronde en plénière



Informations pratiques

ACCÈS AUX ATELIERS
Vous n'avez pas besoin de vous préinscrire pour les ateliers, ils sont en libre accès. Nous vous conseillons cependant d'arriver dans la salle quelques minutes avant le début de chaque session pour être sûr d'y avoir une place. Certains ateliers seront doublés.

DROIT À L'IMAGE
Vous êtes susceptibles d'être photographiés ou filmés lors de la formation. Si vous ne souhaitez pas apparaître sur les films et photos, merci de le préciser à l'accueil de la conférence.

CONFERENCE 2.0
Un accès Wifi sera disponible gratuitement et les codes seront affichés pour vous permettre de vous connecter. Retrouvez toutes les informations sur la conférence via le hashtag #AFFconfessionnel2015 et n'hésitez pas à interagir lors des sessions sur Twitter et ConnexMe.

PRÉSENTATIONS EN LIGNE
À l'issue de la conférence, les présentations des intervenants seront disponibles sur notre site www.fundraisers.fr. Les identifiants pour y accéder vous seront envoyés par email.

RESTAURATION
Le déjeuner est compris dans le prix de la formation et se déroulera dans le restaurant de la Mutuelle Saint-Christophe. Trois pauses-café sont également prévues et auront lieu dans le hall d'accueil aux heures indiquées sur le planning. Les dîners ne sont pas compris dans la formation.

VESTIAIRES
Vous pourrez disposer vos affaires dans un vestiaire **non gardé** se trouvant dans la salle Jean XXIII. L'AFF décline toute responsabilité en cas de perte ou de vol.

PLENIERES



Plénière d'ouverture

Mardi 3 novembre de 9h à 9h30

Vers une autre philanthropie

Xavier Delattre, Président de l'Association Française des Fundraisers, ouvrira cette journée en partageant avec nous son regard sur l'évolution et les enjeux du développement de la philanthropie et du don.
Le monde change vite, et ces changements impactent en profondeur nos métiers. Un regard personnel et inspirant avant de se plonger dans des *master classes* et ateliers plus techniques !



Xavier Delattre, Association Française des Fundraisers et **Fondation Entreprendre**
Diplômé d'HEC et de l'Institut européen des ventes et relations commerciales, Xavier Delattre a été Directeur des opérations, puis Directeur des programmes au sein du groupe ECS (filiale Société Générale) de 1984 à 1995. Il a ensuite travaillé chez Lectra System à partir de 1996 pour être Directeur de la formation puis Directeur des Services Europe du Sud jusqu'en 2002. Il a rejoint la Fondation Apprentis d'Auteuil cette même année pour être Directeur du Siège social, puis Directeur relations bienfaiteurs et collecte de fonds et enfin, Directeur des ressources jusqu'à novembre 2014.
Aujourd'hui, il occupe depuis décembre 2014 les fonctions de Directeur général de la Fondation Entreprendre.
Il est Président de l'Association Française des Fundraisers (AFF) depuis 3 ans et fut pendant 11 ans trésorier du Centre Français des Fonds et des Fondations (CFF).

Table-ronde

Mardi 3 novembre de 17h à 18h

Les enjeux du digital pour la collecte de fonds dans le secteur confessionnel

Dans une société en mutation technologique dans laquelle de nouveaux usages numériques émergent, comment inventer de nouveaux moyens de donner ? Faire évoluer les outils et les méthodes tout en tenant compte de l'émergence de nouvelles techniques de collecte de fonds (*digital fundraising*, *peer to peer*, plateforme de *crowdfunding*, ...) devient indispensable dans une stratégie globale. Le site internet demeure néanmoins la première vitrine numérique pour se faire connaître, communiquer et développer son image.
La diversité de notre panel nous permettra de couvrir l'ensemble de ces enjeux de façon très pratique.



Eric Didio
(CredoFunding)



Christophe-Charles Rousselot
(Diocèse de Paris)



Julien-Pierre Savin
(Cestbonesprit.fr)



Sandrine Tiffreau
(Bureau International Catholique de l'Enfance - BICE)



Animateur :
Gilles du Rétail
(Journaliste)



Mardi 3 novembre de 9h45 à 13h

Master class 1 STRATEGIE 360°

La collecte de fonds, le début du voyage

David Alonso et **Eric Ploteau** (Faircom Paris)
Frère Raphaël (Abbaye de Cîteaux)

Vous démarrez dans la collecte de fonds ? Vous manquez de connaissances méthodologiques ou de moyens ? Plongez-vous dans les fondamentaux du fundraising et repartez avec les bases nécessaires au développement d'une solution adaptée à votre structure !

Cette *master class* vous proposera un voyage interactif et didactique au cœur de la collecte de fonds. Des concepts, de la théorie mais aussi une bonne dose de pratique avec notamment l'étude de cas de l'Abbaye de Cîteaux racontée par Frère Raphaël qui nous parlera de son expérience autour du projet de fondation d'un monastère en Norvège à Munkeby. Vous apprendrez comment bâtir une stratégie qui réussira, même avec des moyens modestes, et vous ressortirez avec l'énergie et la motivation pour la mettre en œuvre !

Master class 2 DIGITAL

Collecte digitale : mobiliser votre communauté autour du don

Alexandre Ayad (GivExpert)
Laetitia Lesné (Action Contre la Faim)

Avec Internet et les réseaux sociaux, il n'a jamais été aussi facile et rapide de toucher une large communauté de laïcs, pour les informer et solliciter leurs soutiens. Cette *master class* abordera les leviers qu'il vous faut activer pour mobiliser et développer la collecte sur le web de votre institution religieuse ainsi que les aspects incontournables d'une bonne stratégie digitale.

Master class 3 PUBLICS DE COLLECTE

Construire un argumentaire pertinent et fédérateur

Nathalie Boubli (nbcom)
Catherine Sudres (Causes & Co)

Engager durablement donateurs et prospects dans une levée de fonds implique un travail préliminaire de réflexion quant aux ambitions globales de votre institution à plus ou moins long terme. Cette étape incontournable va nécessiter une analyse approfondie des axes de différenciation et des projets transformateurs qui porteront la stratégie de votre organisation et renforceront son positionnement à l'avenir.

À travers des exemples concrets, les intervenantes aborderont les questions clés auxquelles doit répondre un argumentaire efficace. Elles proposeront des outils méthodologiques adaptés aux différentes cibles. À partir de leurs expériences sur la manière de mobiliser la direction, vous verrez comment mettre en place un processus fédérateur adapté à la situation d'une organisation et à l'avancement de sa réflexion… parce que la construction de votre argumentaire conditionnera le succès de votre fundraising.

Master class 4 MARKETING DIRECT

Les fondamentaux du marketing direct

Virginie Gagnaire et **François Mayaux** (alteriade)

Quand et pourquoi utiliser le marketing direct ? Comment gérer sa base de données ? Comment conquérir de nouveaux donateurs ? Comment fidéliser ses donateurs ? Comment bâtir un message intéressant et personnel ? Comment déterminer les meilleures cibles, en adéquation avec la cause et le message ? Autant de questions que cette intervention vous permettra d'élucider. Ce sera aussi l'occasion d'aborder des aspects très opérationnels du marketing direct, de la conception et de l'optimisation du mailing.

ATELIERS



Atelier 1 CHEMIN PARCOURU

Quel chemin parcouru : Aux captifs, la libération

Geoffroy Pozzo di Borgo (Aux captifs, la libération)

Venez découvrir l'histoire d'une association créée il y a près de 30 ans par un prêtre de Paris : Aux captifs, la libération. Depuis près de 10 ans, pour aller plus loin au service des personnes de la rue, cette structure aujourd'hui importante dans l'Eglise de Paris a bâti une collecte de fonds moderne et efficace. Comment ont-ils réussi à faire décoller leur collecte : c'est ce que Geoffroy Pozzo di Borgo va nous expliquer.

Atelier doublé - 2 horaires au choix : 14h30 à 15h30 et 15h45 à 16h45

Atelier 2 LEGS

Le legs, un financement comme les autres ?

Nicolas Bück (Emergence)
Père Augustin (Fraternité Saint-Vincent-Ferrier)

Financement majoritaire pour le budget de certaines associations ou fondations, marginal pour d'autres qui œuvrent pourtant parfois dans le même champ, les legs font encore souvent l'objet d'une politique empirique. Si le contexte du don et sa motivation sont connus, ceux du legs sont plus mystérieux.

Avec un cadre juridique spécifique, une fiscalité attractive et des coûts de gestion très faibles, il est tentant de vouloir mettre en place une politique active de développement des legs. Cependant, des études et observations récentes montrent que le mécanisme du legs obéit à des motivations complexes. C'est pourquoi il nécessite une approche spécifique des testateurs potentiels (donateurs ou non), que nous vous proposons d'aborder au cours de cet atelier.

Atelier doublé - 2 horaires au choix : 14h30 à 15h30 et 15h45 à 16h45

Atelier 3 DIGITAL

Les 10 règles indispensables pour une campagne d'e-fundraising réussie

Guillemette Lepez et **Manon Ritter** (Maxyma)

Cette session vous propose de découvrir les 10 règles fondamentales pour mener une collecte de fonds sur internet et des astuces pour développer le don en ligne. Elle vous aidera à optimiser l'utilisation d'internet afin de construire votre communauté en ligne, communiquer avec vos donateurs ou encore collecter sur internet. Une session indispensable !

14h30 à 15h30

Atelier 4 RELATIONS ALUMNI

Trouver des donateurs pour l'enseignement secondaire, c'est possible !

Damien Jacquinet (COM&SENS)
Capucine de Kervenoaël (Institut du Cerveau et de la Moelle Epinière - ICM)

Transformer les anciens élèves ou les parents en donateurs est un vrai challenge. En France, la collecte de l'enseignement catholique émerge. Pourquoi relever un tel défi ? Avec quels outils ? Mailings ou pas ? Quelles méthodologies ? Quels événements ? Comment articuler petits et grands dons ? Capucine de Kervenoaël et Damien Jacquinet nous présenteront une approche méthodologique basée sur des campagnes réalisées : Chapelle du collège Saint-Joseph (Reims), Collège Stanislas (Paris), Institut de la Tour (Paris), Sainte-Croix (Le Mans) et Sainte-Geneviève (Versailles).

15h45 à 16h45

Atelier 5 BDD/CRM

Comment la mise en place d'un CRM vous permet-elle de mieux piloter votre collecte de fonds ? Le cas du diocèse de Beauvais

Pierre-Marie Boutet (Clasis)
Gabriel Simar (Association Diocésaine de Beauvais)

La collecte de fonds se fait aujourd'hui via de nombreux canaux : courrier, téléphone, don en ligne mais aussi collecte groupée ou sur site. Comment articuler la communication vers ces donateurs aux profils différents ? Comment optimiser ses ressources ? Comment gérer et traiter les multiples informations et pas seulement celles de nature économique? En un mot comment être efficace ?

Qualification des contacts, *mix marketing*, gestion des scénarii, collaboration des différents services, analyse des résultats, conduite du changement,... A travers l'expérience du diocèse de Beauvais, nous aborderons les étapes incontournables nécessaires à la croissance de vos opérations de collecte de fonds.

Atelier doublé - 2 horaires au choix : 14h30 à 15h30 et 15h45 à 16h45

SPEEDFUNDATINGS



Un expert à votre service !

Par groupe de 4, rencontrez un expert du fundraising sur une thématique prédéfinie. Vous pourrez ainsi lui poser toutes vos questions, et profiter de ce moment d'apprentissage par l'échange.

Inscriptions sur place, à l'accueil, à 11h15.
Session de 13h15 à 14h15 - Repas fourni.

Speedfundating 1 : **Comment développer votre collecte de fonds**
David Ajasse (alteriade)

Speedfundating 2 : **Mise en place sereine d'un CRM ou comment bien définir vos besoins en amont - Cas pratiques**
Emilie Piqué (Eudonet)

INTERVENANTS



David Ajasse, ALTERIADE
Directeur adjoint

Diplômé en marketing, David Ajasse a débuté sa carrière au sein du groupe Orange où, pendant dix ans, il a accompagné plusieurs filiales à l'étranger dans leur création et leur développement. Il a ensuite souhaité appliquer cette pratique du marketing au secteur non-marchand en rejoignant l'agence alteriade où il est consultant en stratégie, communication et collecte de fonds pour des organisations à but non lucratif. Depuis 2006, il intervient auprès de nombreuses associations diocésaines, congrégations et œuvres d'Eglise pour le développement de leur collecte de dons et pour le financement de projets majeurs d'investissement.



David Alonso, FAIRCOM PARIS
Consultant senior

Consultant senior au sein de Faircom Paris, David Alonso améliore les ressources des associations en optimisant par tous les moyens leur collecte. Depuis 1993, tant en agence qu'au sein de l'organisation internationale UNICEF, il défend une vision du fundraising respectueuse à la fois des capacités de chaque donateur et de la mission des organisations.



Alexandre Ayad, GIVEXPERT
Président fondateur

Président de GiveXpert, un éditeur d'applications de fundraising et prestataire de services numériques pour le secteur associatif. Spécialiste du marketing digital et web analyste certifié Google, Alexandre aide les organisations à développer concrètement leur activité grâce aux technologies digitales.

Avant de rejoindre le secteur associatif en 2009, il avait auparavant été directeur marketing de Criteo, le leader du reciblage publicitaire en ligne et avait également travaillé au marketing chez Yahoo! et Adobe.

Alexandre participe au comité de rédaction de Fundraizine et anime des ateliers pour l'AFF et Swissfundraising.



Nathalie Boubli, NBCOM
Fondatrice

Fundraiser en agence pendant 15 ans, forte d'une double compétence marketing et statistique (ESSEC - ENSAE), Nathalie Boubli a créé sa structure, nbcom, et intervient depuis 3 ans comme consultante indépendante auprès des annonceurs comme des agences. Spécialiste des stratégies de recrutement et fidélisation donateurs, elle travaille tous les media du marketing direct (print, téléphone, Web) en s'appuyant sur les outils de connaissance clients (segmentation, CRM). Ses interventions auprès d'une trentaine d'associations et fondations lui ont permis d'étendre son savoir-faire à une réflexion plus large sur le positionnement d'une structure et de son « offre collecte ».



Pierre-Marie Boutet, CLASIS
Directeur

Après un master de philosophie puis de marketing à l'ESC Rouen, Pierre-Marie Boutet a été chez DELL l'un des responsables de la gamme serveur en Europe, Afrique, Asie et Moyen-Orient.

Fondateur de Clasis en 2005, il crée le CRM Kyrielle. Familier du monde associatif et des problématiques des structures « *non-profit* », il leur apporte les solutions techniques & spécialisées pour évoluer sereinement dans l'univers du digital. Issu de la nouvelle génération des CRM 2.0, il encourage les associations à voir leurs outils comme de réels leviers de croissance dans une perspective de développement global.



Nicolas Bück, EMERGENCE
Directeur associé

Philosophe de formation, Nicolas Bück a commencé sa carrière dans l'enseignement. Vers 30 ans, il s'est orienté naturellement vers le monde de la communication. Entré dans l'agence Emergence en 2002, il en est aujourd'hui directeur associé. Emergence exerce son expertise en communication et recherche de fonds auprès du monde caritatif et religieux.



Capucine de Kervenoaël, INSTITUT DU CERVEAU ET DE LA MOELLE EPINIERE - ICM
Responsable mécénat

Actuellement responsable mécénat, en charge des relations avec les grands donateurs de l'ICM (Institut du Cerveau et de la Moelle épinière), Capucine de Kervenoaël a précédemment co-piloté une campagne de levée de fonds (2012-2014) pour le Collège et Lycée Privés Institut de La Tour. Au préalable, elle a eu des expériences marketing, commerciales et de gestion de partenariats à l'international dans des univers variés allant de l'industrie pharmaceutique aux startups et cosmétiques.



Eric Didio, CREDOFUNDING
Fondateur

Diplômé d'Audencia, Eric est un spécialiste du financement depuis 15 ans. Il a débuté sa carrière chez Ernst&Young avant de créer et diriger une structure bancaire nationale chez Banque Patrimoine & Immobilier. Président de l'OGEC, d'une école de l'Enseignement Catholique et membre actif au sein d'une école hors contrat, il est pleinement conscient des enjeux financiers liés aux organismes d'enseignement. Il est également très proche, par sa sœur, de la communauté religieuse du Pesquié en développement qui œuvre depuis plusieurs années à l'édification de son abbaye.

Convaincu de l'importance de développer l'entraide chrétienne au travers des nouveaux moyens de financements, Eric développe toute son expertise au profit de la communauté chrétienne.



Gilles du Rétail
Journaliste

Muni d'une licence de philosophie et d'un diplôme de concepteur-réalisateur audiovisuel, il a participé au développement de la formation continue pour les entreprises métallurgiques, puis a dirigé un établissement d'enseignement technique supérieur aux métiers de l'audiovisuel.

Son implication dans le secteur de l'audiovisuel l'a amené à assurer la profession de directeur de production dans diverses sociétés audiovisuelles, de directeur de la production de l'information de « La Cinq » et de concepteur de plusieurs projets de chaînes thématiques. Puis, il a assumé durant dix-sept ans les fonctions de rédacteur en chef des publications du Comité national de l'enseignement libre ainsi que de directeur de l'information et de la communication du Secrétariat général de l'enseignement catholique.

En retraite, il continue d'animer de nombreux événements.



Frère Raphaël, ABBAYE NOTRE DAME DE CÎTEAUX

Frère Raphaël est titulaire d'un Deug d'histoire obtenu en 1984. Il a été éducateur spécialisé et a exercé diverses autres activités professionnelles. Entre 1984 et 1986, il aide pour l'accueil la communauté de Taizé et est notamment en charge de la préparation de la Rencontre Mondiale de Madras et de l'accueil du Pape en octobre 1986. Séminariste du diocèse de Nice entre 1988 et 1992, il a travaillé ensuite 10 ans dans l'hôtellerie. Il est aujourd'hui moine de l'Abbaye cistercienne de Cîteaux depuis 2003. Depuis 2009, il a accompagné le lancement et le développement de la campagne de communication et collecte du projet de Munkeby visant à fonder un monastère en Norvège : munkeby.net.



Virginie Gagnaire, ALTERIADE
Consultante

Virginie Gagnaire démarre son activité professionnelle en 2000 au sein de différentes agences conseil en communication. Elle se spécialise en collecte de fonds en 2005 en rejoignant une agence spécialisée en fundraising. Elle accompagne alors de nombreuses associations et fondations pour lesquelles elle conçoit et met en œuvre la stratégie de collecte de fonds, notamment par marketing direct (papier et web). Elle rejoint ensuite la Fédération Française des Diabétiques pour laquelle elle pilote la communication et le développement des ressources. Elle est consultante au sein d'alteriade depuis 2013 et accompagne de nombreuses associations diocésaines, le réseau RCF et la communauté des Béatitudes dans le développement de leurs ressources.



Damien Jacquinet, COM&SENS
Directeur

Damien Jacquinet, directeur des agences COM&SENS (collecte de fonds) et IMAGE&SENS (Agence conseil en production vidéo et diffusion digitale) a une formation initiale en philosophie (sociologie des organisations) puis une spécialisation Marketing en école de commerce (ICD - Groupe IGS). Il a travaillé au sein du Groupe BNP Paribas, comme Chargé d'études marketing.

En parallèle, il s'investit bénévolement dans plusieurs projets associatifs. En 2006, il intègre une agence de fundraising comme concepteur-rédacteur puis chef de projet e-fundraising.



Guillemette Lepez, MAXYMA

Directrice digital

Guillemette est directrice du Pôle Digital de l'agence Maxyma fundraising depuis quelques semaines. Elle est riche de plus de 15 ans d'expérience en marketing relationnel et digital dans le secteur marchand. Depuis fin 2013, elle met ses compétences au service du monde caritatif, conseillant bénévolement des ONG de parrainage d'enfants et des associations médicales, urgentistes et sociales, dans la mise en place de stratégies de mobilisation et de collecte sur Internet.



Laetitia Lesné, ACTION CONTRE LA FAIM

Chargée e-marketing

Diplômée de l'ESSEC BBA et titulaire d'un Master Spécialisé en Marketing de l'INSEEC PARIS, Laetitia LESNÉ a débuté son expérience professionnelle dans le secteur marchand en tant que chef de produit dans la grande distribution puis dans la téléphonie mobile. C'est en 2010, après deux ans en agence digitale en tant que chef de projet marketing qu'elle s'investit dans le secteur caritatif au Secours Islamique France sur la collecte digitale qu'elle a développé avec efficience tout en respectant les valeurs de cette organisation. Enrichie par cette solide expérience de cinq années, elle vient d'intégrer Action contre La faim en tant que chargée e-marketing.



François Mayaux, ALTERIADE

Directeur

François Mayaux est diplômé de l'EM LYON et docteur en sciences de gestion. Il mène depuis 25 ans une double carrière d'enseignant-chercheur et de consultant. Il dirige la société de conseil alteriade qui intervient notamment auprès de plus de 30 diocèses de l'Eglise catholique, du réseau des radios RCF, de la Société des Missions Africaines, de l'Université Catholique de Lyon, du Mouvement Eucharistique des Jeunes (MEJ), de l'Eglise Protestante Unie de Lille… Il est également professeur à l'Ecole de Management de Lyon. Il a écrit plus de 50 articles et ouvrages en stratégie, marketing et communication des associations.



Père Augustin, FRATERNITÉ SAINT-VINCENT-FERRIER

Le Père Augustin-Marie Aubry est religieux prêtre de la Fraternité Saint-Vincent-Ferrier (Chéméré-le-Roi, 53). Titulaire d'une licence de philosophie et d'une licence canonique de théologie, il exerce actuellement la charge de maîtres des novices (formation des jeunes frères). Ses activités apostoliques l'amènent à s'investir auprès des jeunes (direction de camps) et à soutenir intellectuellement et spirituellement des œuvres caritatives au Proche et Moyen-Orient. Depuis 2013, il est en charge du projet « Des Pierres qui Prêchent » dont l'objectif est la construction d'une église conventuelle et d'une hôtellerie pour la maison-mère de la congrégation : www.despierresquiprechent.org



Emilie Piqué, EUDOWEB

Ingénieur Commercial

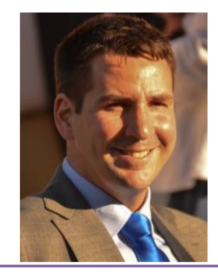
Emilie Piqué est ingénieur d'affaire spécialiste du milieu associatif, des fondations et de l'enseignement supérieur. Issue d'une formation à la fois juridique et commerciale, elle pilote des projets CRM destinés à la collecte de dons et au développement du mécénat. Depuis 2 ans au sein de la société Eudoweb, elle a mis en œuvre de nombreux projets, notamment pour Médecins Sans Frontières, la Fondation Valentin Hauÿ, la Fondation CASIP-COJASOR, l'Association Vaincre les maladies Lysosomales, l'Association Mouvement du Nid…



Eric Ploteau, FAIRCOM PARIS

Chef de projet

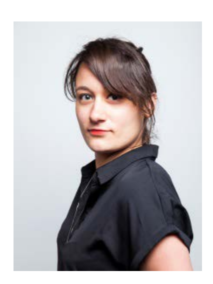
Titulaire de masters en communication et Sciences Politiques, Eric fait ses premiers pas en tant que communicant à la Communauté d'Agglomération d'Angers, avant de rejoindre Londres comme graphiste puis Paris au sein d'une agence d'éditorial web. Un projet humanitaire au Mali et des bénévolats actifs dans des structures comme Médecins du Monde UK lui donnent le goût du Non-Profit. Il intègre Euroamerican Paris puis Faircom au sein de laquelle il travaille comme responsable de clientèle depuis 2009 en accompagnements opérationnel et stratégique des organisations. Sur le secteur confessionnel, Eric a notamment travaillé pour l'Abbaye de Cîteaux et le Diocèse de Paris.



Geoffroy Pozzo di Borgo, AUX CAPTIFS LA LIBERATION

Responsable du développement

Geoffroy Pozzo di Borgo est titulaire du Certificat Français de Fundraising de l'ESSEC. Il est en charge depuis 2011 du financement des nouveaux projets et du contrôle interne à l'association Aux captifs, la libération.



Manon Ritter, MAXYMA
Directrice de clientèle digital

Manon est directrice de clientèle digital au sein de l'agence Maxyma fundraising. Après une première expérience dans une *pure player*, elle s'oriente rapidement vers la collecte de fonds en ligne, convaincue de l'intérêt et de l'importance à venir du digital pour ce secteur. Au sein d'agences conseil en fundraising, elle conseille depuis plus de 5 ans de nombreuses associations et fondations pour développer leur stratégie de collecte en ligne et implémenter de nouvelles solutions digitales.



Christophe-Charles Rousselot, DIOCESE DE PARIS
Directeur du développement des ressources financières

Christophe-Charles Rousselot est depuis six ans et demi délégué général de la Fondation Notre-Dame (Programme Entraide & Education en soutien à 100 projets par an et sous son égide, 14 fondations collectrices de fonds notamment Bernardins - KTO - insertion par le Logement, Avenir du Patrimoine à Paris, Mont-Saint-Michel, ainsi que 12 fondations privées, familiales ou personnelles). Il a aussi la responsabilité du développement des ressources financières de l'Archevêché de Paris (Denier de l'Eglise, Radio Notre-Dame, Œuvre des Vocations, JMJ,…).
Il a fréquenté des univers très différents : cabinet Collectivités, CEA, Compagnie aérienne, deux CCI. Son dernier poste : Fondation de l'Armée du Salut regroupant 50 établissements sociaux et médico-sociaux pour sa politique de ressources marketing et mécénat durant huit ans. Diplômé de droit, media, ESCP.



Julien-Pierre Savin, CESTBONESPRIT.FR
Co-fondateur

Julien-Pierre Savin a eu l'idée de fonder Cestbonesprit.fr suite à un déménagement. Le principe de cette première plateforme de vente en ligne est simple : vendre un objet dont on ne se sert plus, tout en donnant une partie de la somme à une association.

De profil commercial, diplômé de l'Ipag et de Sup de Co Bordeaux, Julien-Pierre Savin avait précédemment travaillé 11 ans chez Geodis en tant qu'ingénieur d'études, chef de projet puis Responsable Commercial Grands comptes.



Gabriel Simar, DIOCESE DE BEAUVAIS
Econome diocésain

Après une formation supérieure en agriculture avec une spécialisation économie gestion et un passage au laboratoire d'économie rurale de l'INRA à Grignon, Gabriel Simar a été salarié pendant 28 ans au CER (Centre d'Economie Rurale de l'Oise) comme conseiller, puis comme directeur général du CER les 12 dernières années.

Depuis janvier 2007, Gabriel Simar est l'économe diocésain du Diocèse de Beauvais, Noyon et Senlis.



Catherine Sudres, CAUSES & CO
Consultante indépendante

Pendant près de 15 ans, Catherine Sudres a piloté de grands programmes de relations clients au sein du groupe Young et Rubicam et a pu mesurer l'impact de la marque sur les stratégies de recrutement et de fidélisation. En 2004, elle choisit de se consacrer entièrement à l'intérêt général et rejoint Maxyma pour accompagner les principaux clients de l'agence puis en assurer la direction générale. En 2012, elle crée sa propre structure de conseil CAUSES & CO afin de proposer au secteur associatif un modèle de collaboration souple et économe, totalement dédié à l'écoute des clients et à la co-construction de leurs programmes. Elle intervient à leur demande sur trois dimensions : émergence et positionnement de cause, mobilisation des parties prenantes et accompagnement sur les démarches de fundraising.



Sandrine Tiffreau, BUREAU INTERNATIONAL CATHOLIQUE DE L'ENFANCE - BICE
Directrice de la communication et de la levée de fonds

Diplômée de l'IEP de Paris et de Paris IV-Sorbonne, Sandrine Tiffreau a résolument franchi le pont entre secteur marchand et monde associatif en 2010, en devenant directrice de la communication et de la levée de fonds au BICE (Bureau International Catholique de l'Enfance). Ses compétences acquises lors d'une douzaine d'années d'expérience préalable en création de produits grand public et marketing direct, notamment aux Editions Atlas, lui servent aujourd'hui au quotidien dans sa mission de fundraiser.

PARTENAIRES

Partenaire principal



alteriade est une société de conseil au service des associations et de leurs valeurs dans les domaines de la stratégie, de la communication et de la collecte de dons. Elle intervient dans des domaines très variés : enseignement supérieur, culture, santé, insertion, sanitaire et social…

Elle a une présence toute particulière dans le domaine confessionnel en accompagnant notamment plus de 30 diocèses catholiques (Besançon, Créteil, Lille, Lyon, Marseille, Nice, Toulouse, Savoie…), le réseau des radios RCF, la Société des Missions Africaines, l'Université Catholique de Lyon, le Mouvement Eucharistique des Jeunes (MEJ), la Fondation Saint-Irénée, la Fondation Fourvière, les Oblats de saint François de Salle, la Communauté des Béatitudes…

Partenaire or



SARL créée en 2005, CLASIS conseille et accompagne les organisations à but non lucratif dans la mise en œuvre de leurs opérations de collecte de fonds.

Située à Paris (Gare Saint-Lazare), CLASIS édite son propre CRM de gestion et de marketing : KYRIELLE CRM, accessible exclusivement en mode full web; ainsi que de nombreux outils de social CRM, intranet, formulaires en ligne, sites web, webservices… dédiés aux professionnels des métiers du fundraising.

Les solutions CRM développées par CLASIS permettent de centraliser, structurer et optimiser les données. Combinés à nos services métiers, nos outils donnent les moyens aux associations de piloter leur activité, leurs réseaux, leurs communications et leurs opérations de collecte de fonds.

Partenaires argent



Faircom est un réseau international d'agences spécialisées en fundraising. Il rassemble près de 50 experts de la communication et de la collecte de fonds, intervenant en Europe, Amérique et Asie autour de 3 agences : Paris, Genève et New-York. Nous accompagnons les organisations à but non lucratif du conseil stratégique à la réalisation opérationnelle : Com'collecte > Mobilisation et E-fundraising > Innovation > Marketing Direct > Libéralités > Grands dons > Collecte à l'international.



Dans un monde de la générosité en pleine évolution, les 30 consultants et créatifs spécialisés de l'agence MAXYMA Fundraising vous aident à faire progresser vos dispositifs de collecte, pour une meilleure performance, vers un modèle omnicanal, centré sur le donateur et intégrant les opportunités de la communication digitale. Une expérience longue et approfondie des causes confessionnelles nous permet, à la fois de maîtriser la justesse du sens donné au message de collecte et également d'intégrer les contraintes spécifiques du secteur aux sollicitations marketing.

Partenaires bronze



COM&SENS est une agence-conseil née en 2006 au service du secteur *non-profit*. Ses équipes accompagnent la communication et le développement des associations et des fondations.

L'agence, composée de 4 personnes et d'un réseau de partenaires indépendants, s'est progressivement spécialisée sur 4 secteurs : organismes caritatifs, secteur confessionnel, enseignement supérieur ou secondaire, hôpitaux et fondations médicales.

Pour favoriser la communication et la recherche de fonds de nos clients, nous intervenons principalement sur les canaux suivants : sites internet, plaquettes, marketing direct, e-collecte, stratégies grands donateurs, événements de mobilisation, production de vidéos.



Emergence… Une agence où nous croyons profondément que l'Homme est bon, généreux, capable de grandes choses…

Nous croyons que la noblesse du métier de communiquant se trouve dans la capacité à montrer au grand jour la générosité de vos projets et de celles et ceux qui les soutiennent.

La cause que vous défendez et pour laquelle vous vous battez voit grand, elle veut faire bouger les choses, elle veut apporter un supplément d'âme à tous les projets humains.

C'est pour cela que nous sommes entièrement concentrés sur votre cause.



Pour développer votre fundraising et faire de votre relation donateur une réussite, vous rêvez d'un outil à l'ergonomie efficace, d'une application qui maitrise vos processus et, en plus, d'un expert qui comprenne vos besoins. Depuis près de 15 ans, inspirées par nos clients, les équipes d'Eudonet CRM ont imaginé et conçu une solution innovante, mobile et rapide à laquelle accèdent quotidiennement des dizaines de milliers d'utilisateurs collaborateurs, permanents ou bénévoles. Tous vos contacts sont rassemblés et qualifiés : donateurs, prospects, adhérents, volontaires, entreprises, mécènes, légataires, contributeurs, parrains,… Parce que votre organisation est unique, Eudonet CRM offre une grande souplesse d'utilisation permettant à chacun de vos métiers de trouver sa place au sein d'une base de données unifiée.



LA Bonne Nouvelle que nous attendions. IGive4GOD (IG4G) est une initiative du projet GoODwilling. IGive4GOD propose une plateforme de crowdfunding dédiée aux projets qui font rayonner l'Evangile. Elle fourmille d'initiatives pour dynamiser la générosité dans la communauté chrétienne. IG4G est aussi un partenaire total des porteurs de projets puisqu'elle s'engage à ce que 100% des dons effectués soient reversés au projet.



Saint-Christophe est l'assureur de tous ceux qui s'engagent : associations, ONG, organismes sanitaires et sociaux, enseignement privé et institutions religieuses. Son expertise reconnue découle de plus de 50 ans d'enrichissement de ses savoir-faire. Saint- Christophe propose à ces institutions et à leurs personnels des garanties, des services d'assurance et un accompagnement adaptés à leur mission, au meilleur coût.

La mutuelle place le principe mutualiste au cœur de son organisation. Grâce à son maillage régional dense et à ses 505 délégués, elle échange en permanence avec ses sociétaires, comprend leurs besoins et leurs risques, innove pour répondre à l'évolution de leurs contraintes. Sa solidité financière et sa fiabilité éprouvée lui permettent de garantir à ses sociétaires la protection adaptée à des risques de toutes tailles, dans la fidélité à ses valeurs fondatrices : engagement, solidarité, expertise.

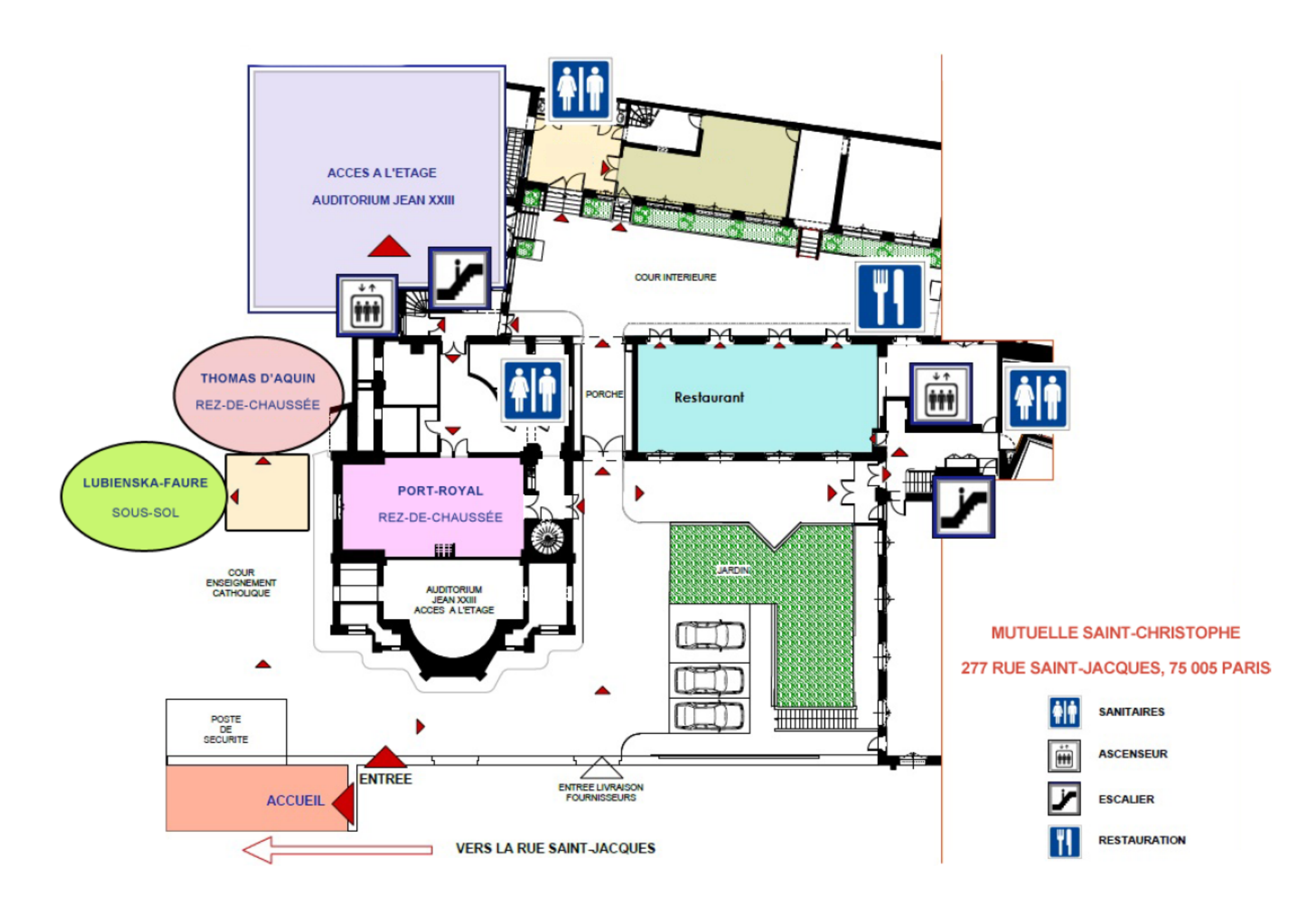
INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu

Mutuelle Saint-Christophe
277 rue Saint-Jacques, 75 005 Paris

Accès

RER B : station Port-Royal
Bus 21, 27, 38, 82, 83, 91



Financement de votre formation

L'Association Française des Fundraisers est un organisme de formation agréé enregistré sous le numéro de déclaration d'existence 11 75 38 60 375.
La conférence peut être prise en charge par votre OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé type FAFIEC, AGEFOS, AFDAS, ...) dans le cadre de la formation professionnelle.
N'hésitez pas à vous renseigner auprès de votre service des ressources humaines ou à nous contacter pour plus de détails : 01 43 73 34 65 ou info@fundraisers.fr

L'Association Française des Fundraisers remercie très sincèrement les partenaires de cet événement pour leur soutien !

Partenaire principal



Partenaire or



Partenaires argent





Partenaires bronze









Merci à la Mutuelle Saint-Christophe d'accueillir pour la 7ème année consécutive cette conférence.

